

Аннотация к рабочей программе дисциплины «Маркетинг и продажи туристских и гостиничных услуг»

Учебный курс «Маркетинг и продажи туристских и гостиничных услуг» предназначен для студентов направления подготовки 43.03.02 Туризм, профиль «Технология и организация туроператорских и турагентских услуг».

Дисциплина «Маркетинг и продажи туристских и гостиничных услуг» включена в состав дисциплин по выбору вариативной части блока «Дисциплины (модули)».

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часов. Учебным планом предусмотрены лекционные занятия (36/6 часов), практические занятия (36/6 часов), самостоятельная работа (72/132 часа, в том числе 27/9 часов на подготовку к экзамену). Дисциплина реализуется на 4 курсе и в 5 семестре.

Дисциплина «Маркетинг и продажи туристских и гостиничных услуг» основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных в результате освоения дисциплин: «Менеджмент», «Социально-экономическая статистика», «Проектная деятельность», «Прикладные исследования в туризме и гостеприимстве» и позволяет подготовить студентов к освоению ряда таких дисциплин, как: «Сервисная деятельность», «Внутренний туризм», «Социальный туризм» «Городской туризм».

Цель дисциплины: является формирование у студентов управленческого мышления, основанного на понимании управленческой концепции маркетинга в гостиничном бизнесе.

Задачи дисциплины:

- сформировать у студентов систему теоретических знаний основных понятий и инструментов маркетинга;
- приобретение практических навыков проведения маркетинговых исследований: сбора, обработки и анализа информации; изучения

потребителей; принятий маркетинговых решений в постоянно меняющихся условиях.

Для успешного изучения дисциплины «Маркетинг и продажи туристских и гостиничных услуг» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции в рамках среднего общего образования:

- способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия;
- способностью организовать процесс обслуживания потребителей и (или) туристов.

В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие общепрофессиональные и профессиональные компетенции:

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ОПК-3- способностью организовать процесс обслуживания потребителей и (или) туристов	Знает	Сервисные технологии обслуживания потребителей туристского продукта
	Умеет	Организовать процесс обслуживания туристов
	Владеет	способностью анализировать результаты деятельности, уровень обслуживания потребителей, делать соответствующие выводы
ПК-5- способностью рассчитать и проанализировать затраты деятельности предприятия туристской индустрии, туристского продукта в соответствии с требованиями потребителя и (или) туриста, обосновать управленческое решение	Знает	Нормативно-правовую документацию, регламентирующую деятельность в сфере туризма
	Умеет	Рассчитать затраты деятельности туристского предприятия
	Владеет	Принимать управленческие решения на основе анализа деятельности туристского предприятия

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Маркетинг и продажи туристских и гостиничных услуг» применяются следующие методы активного / интерактивного обучения: проблемная лекция; лекция–беседа; дискуссия; круглый стол; дебаты; деловая игра.